

CALL NO.

CA1

EP 150

-Z003

GOVT

Government
Publications
Agence canadienne
d'évaluation environnementale

14

ed Negotiation ental Assessments

non ground...

to conduct an environmental
important, successful practitioners
in EA know that negotiation
finding common ground
often conflicting interests.
ground can be challenging.

erest-based negotiation as a key
dian Environmental Assessment
ed a new workshop as part of
te Resolution Program.

ative:

tion model to understand
onflict in federal environmental

l benefit from:

udies, role playing and mock

nterest-based negotiation
al EAs

n real-life examples based on
periences

kshop is offered in major
nada.




Training and Research at:

aa-acee.gc.ca

Canada

3 1761 11555003 0





Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto



Interest-Based Negotiation in Environmental Assessments

Finding common ground...

While knowing how to conduct an environmental assessment (EA) is important, successful practitioners and others involved in EA know that negotiation skills are integral to finding common ground between diverse and often conflicting interests. Finding this common ground can be challenging.

To help promote interest-based negotiation as a key tool in EA, the **Canadian Environmental Assessment Agency** has introduced a new workshop as part of its Alternative Dispute Resolution Program.

Workshop objective:

- to use a negotiation model to understand and respond to conflict in federal environmental assessments

Participants will benefit from:

- hands-on case studies, role playing and mock negotiations
- exploring how interest-based negotiation applies to federal EAs
- working through real-life examples based on participants' experiences

This 2½ day workshop is offered in major centres across Canada.

CAI
EP150
-2003



To register, go to Training and Research at:
www.ceaa-acee.gc.ca

Canada



La négociation axée sur les intérêts dans le cadre des évaluations environnementales

Trouver un terrain d'entente...

Alors qu'il est important de savoir comment mener une évaluation environnementale (EE), les praticiens de l'EE et autres intervenants savent que les compétences en négociation sont tout aussi primordiales lorsque des parties aux intérêts variés et souvent divergents doivent parvenir à un accord. Trouver un terrain d'entente peut constituer un véritable défi.

Dans le cadre de son Programme de règlement extrajudiciaire des différends, l'**Agence canadienne d'évaluation environnementale** a mis sur pied un nouvel atelier afin de promouvoir la négociation axée sur les intérêts en tant qu'outil essentiel à l'EE.

Objectif de l'atelier :

- utiliser un modèle de négociation permettant de comprendre les conflits et d'y répondre adéquatement dans le cadre des évaluations environnementales fédérales

Les participants tireront profit :

- d'exercices pratiques à partir d'études de cas, de jeux de rôles et de négociations simulées
- des moyens possibles d'appliquer la négociation axée sur les intérêts aux EE fédérales
- d'exemples concrets tirés de l'expérience des participants

Cet atelier de deux jours et demi est offert de façon périodique dans les grands centres métropolitains à travers le Canada.

Pour vous inscrire, rendez-vous
à Formation et recherche au :
www.acee-ceaa.gc.ca

